



# 2月郑州纯商品住宅成交量攀升 购房者看中的是品牌影响力和优惠幅度 逆转销售 以价换量是出路

从各地发布的楼市销售数据可见,楼市“回暖”从最初的呼声已经转变为事实,在市场调控依然趋紧的现状下,与1月份相比,成交量快速抬头的原因大都在房企采取了主动降价打折的促销举措。

记者 王亚平

## 大盘平价入市,受到市场热捧

根据郑州同致行地产顾问有限公司提供的数据显示,2月份郑州市纯商品住宅共成交29.61万平方米,突破1月份销售冰点,环比上涨幅度高达102.25%,同比上涨26.59%。

与之前的楼市寒冬不同,不止郑州,春节过后,北上广深等城市一改冷清局面,周成交量节节攀升。有报道显示,上周,南京商品住宅共认购房源1867套,成交1369套,日均认购267套,其中周末两天共认购577套,环比增长14%,创下了限购以来的最高峰。

市场上的回暖声不绝于耳,刚刚过去的周末,龙湖又实现了今年的第二个“十亿周末”,上海也再现“日光盘”。

在调控主基调并未放松的当下,何以出现销售逆转?

“这是楼市以价换量取得的短暂性回暖,房企面对高库存压力,遂采取大幅降价策略,恰好满足了被压抑太久的刚性需求,推动刚需入市,集中释放。”郑州同致行地产顾问有限公司品牌运营总监曹庆伟分析说。

根据同致行研究中心对郑州市主要在售楼盘的监控,2012年2月市区359个在售项目,共销售商品房3151套。单月销售超过100套的项目有7个,分别是正商明钻、二七万达广场、蓝堡湾、深航·金鹏时代、鑫苑·逸品香山、升龙凤凰城、中原新城。

这些销量好的项目,有一定共性,一是品牌影响力强,二是优惠幅度大,有的一套房子较去年成交价格优惠10多万元,“一万抵十万”、“每平方米800元优惠”等信息也较为多见。

几天前,市民刘先生正在正弘蓝堡湾购买了一套两居室,在他看来,“现在买房,主要考虑的还是质量和价格,近期,一些高品质大盘的优惠力度很大,这就是入市的好机会。”

## 成交逆转,刚需主力多来自省内

受承受力和目前的居住需求左右,刚需族选择购买的房源多以高利用率的二居室为主。

这从同致行提供的数据也可以看出,今年2月份商品住宅成交以80~90平方米的面积区间为主流,交易量达到9.21万平方米;其次为120~144平方米面积段,成交量7.62万平方米;面积段在60平方米以下的公寓类产品以及面积段在180平方米以上的豪宅产品市场抗性较大,成交量较低。

在成交价格方面,2月份纯商品住宅市场成交价格仍以6000~7000元/平方米为主流区间,区间内商品住宅月销售958套,占总成交套数的31.84%;7000~8000元/平方米价格段住宅成交量次之,销售664套,占总成交套数的22.07%。

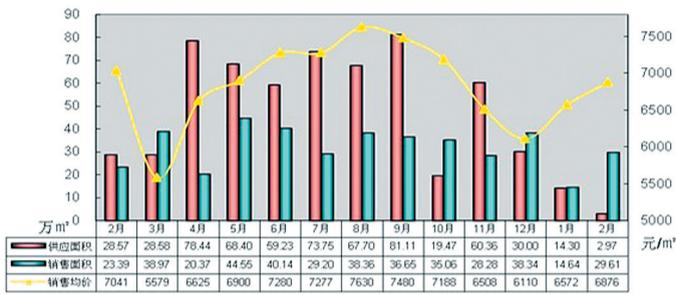
而中原区既拥有诸多在售项目,如中原新城、正商明钻、九龙城等,又拥有丰富的文化积淀和成熟生活配套,受到刚需族的青睐,在上个月的销售中,再一次处于领先地位,销售面积8.1万平方米。

郑东新区、金水区商品住宅销量次之,分别销售6.32万平方米、5.96万平方米。郑东新区办公物业及商业销售较火爆,均位居本市首位,销量分别为1.36万平方米、0.79万平方米。

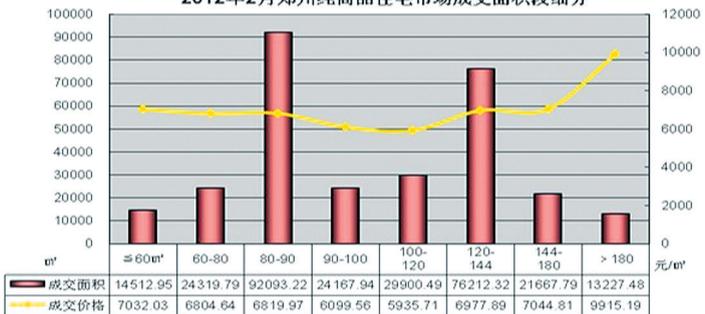
“当前,楼市的刚需主力主要来自本省的外地人,约占市场成交额的60%,郑州本地人只占一小部分,这也是城市化发展的表现,各个楼盘都存在这样的现象。”同致行公司内一位数据负责人这样说道。

(本文数据均来自郑州同致行地产顾问有限公司)

2011年2月-2012年2月郑州纯商品住宅供、销、价格走势图



2012年2月郑州纯商品住宅市场成交面积段细分



2012年2月各区域分物业销售面积图



延伸阅读

## 房企营销态度转变,降价促销为主题

对于当前房企采取的主动让利,业内人士称为“自卫反击”,在大型房企的带动下,如今加入降价大军的越来越多,这样的以价换量深得人心。

据武汉房地产市场信息网统计,仅3月11日新建商品住房就成交604套。

成交量攀升,开发商“以价换量”功不可没,购房者认为适合自己的价位自然就出手买房了。

有的开发商为了低价跑量,部分楼盘的价位降到甚至比购房者心里预期价位还要低,所以就促使了一波抢房潮,而一些原处于观望状态的购房者,看到近来成交量的回暖,害怕房价会上涨,所以就放弃了原本的观望心态。

而开发商们营销态度的转变也让人们感到惊讶。

近日,招商局集团再次强调,招商地产全国在售项目及一季度计划入市项目必须全面降价。此次全国性降价销售,以快速提升成交量为原则。据了解,早在上月,招商局集团已要求招商地产,以“招商局成立140

周年庆”为主题,开展全国性降价促销活动。通知要求,“因各地市场形势和产品竞争态势不完全相同,在促销口号和力度难于统一,要求全国分公司根据实际情况灵活安排,可以用‘回馈’、‘感恩’、‘让利’或其他符合所在市场概念的为分主题,务必保障促销成效。”

在此之前,保利在全国40多个主要城市联合举行“嘉春行动”的促销活动,共涉及100余个在售项目和2万套房源。而恒大地产以15周年庆为名,开启10亿元大优惠序幕。

对于今年的销售目标,全国知名品牌房企也都选择了“稳”字,放弃高速增长,所定销售目标基本与去年的销售额保持一致,甚至完全一致。

有专家分析说,尽管当前调控政策有些许微调,但主基调不变,2012年房企的生活环境依然严酷,因此,看清形势,谨慎发展,制定保守的销售目标,重点放在提升产品去化率上,采用降价促销等销售手段,减少库存压力,掌握更多现金流确实是明智之举。

## “心通桥”诚信联盟——房地产行业公约签订

上周五,“心通桥”诚信联盟——房地产行业诚信公约签订仪式在郑州举行。同时,中原网评房网成立,来自各行各业的资深网友将助力郑州市民“安居”。

“心通桥”平台运行近半年来,广大群众踊跃发帖建言献策或反映问题,相关单位积极响应回复,迅速办结。截至2012年2月29日24时,共接到网友各类投诉建议帖9258件,其中问题得到处理或者收到回复的7948件,回复受理率达85.85%以上。郑州市相关职能部门在线回应网民诉求,缩短了网民诉求来回中转和交办的在途时间。取得了良好的社会效果。当天的活动由郑州市住房保障和房地产管理局与郑州日报社联合主办,中原网承办。

梁冰

## 《货币战争》作者宋鸿兵做客康桥论坛

经过精心筹备,由康桥地产和郑州晚报共同主办,康桥金域上郡、康桥溪山御府及康桥林溪湾等单位协办的第18届康桥论坛拟于3月24日下午在河南省人民会堂举办。本届论坛由畅销书《货币战争》作者宋鸿兵先生主讲“从军事战争到货币战争,纵论世界变局与应对战略”,并解答现场观众疑问及微博提问。

此次活动是康桥论坛全年活动的重要组成部分,康桥论坛是康桥地产持续举办的以“健康、财富、人文”为宗旨的大型公益活动,康桥论坛强调社会开放型和公众参与性,致力于实践企业的社会责任。

杨勇

## 东方·鼎盛时代3期楼王 上周六开盘

3月10日,凭借郑东新区核心之地位而集聚亿万中原人目光的东方·鼎盛时代3期【观庭】120米阔距楼王,在众多拥趸者的追捧中盛大开盘。当日首批开盘房源售罄。

用好房子让城市新贵阶层完成从“奢想”到“畅享”的转变,此次推出的3期【观庭】楼王,18层低密薄板,120米超阔楼距,前后无遮挡,78~87平方米精致两房,5万平方米亲水特质,以其明确而有差异化的定位、极高的自身价值、一站式的生活商业配套,为城市新贵相彰御制的院落春秋,让城市新贵也可以首次置业就站在高起点。据悉,东方·鼎盛时代3期【观庭】2批新品房源,珍藏加推,3·15诚信认购。

赵金玉

## 建业贰号城邦销售中心 上周六开放

3月10日上午,农业路与经七路上建业贰号城邦销售中心热闹非凡,伴随着热烈的开场舞蹈,销售中心开放仪式正式开始。

建业贰号城邦是建业住宅集团又一全新力作,也是建业集团多年品牌积淀的精品之作。建业贰号城邦是建业住宅集团2012年重点开发最高端住宅项目,是壹号城邦的升级版。也是集建业20年极具前瞻视野开发理念的大型房地产开发项目。除了规划和设计上与豪宅生活充分接轨,建业贰号城邦更是引进现代城市社区管理理念,由建设部认证的国家一级资质物业建业统一管理,让居住在社区里的居民享受中原最高端、最体贴的管家式服务。

刘涛